

Handelsexperte kritisiert Dilletantismus bei Eybl-Übernahme

05.02.2016 | 15:47 | (DiePresse.com)

Die Diskont-Strategie von Sports Direct und das Schließen von Filialen haben den Umsatz einbrechen lassen. Die Strategie war schlecht überlegt, sagt WU-Professor Schnedlitz.

Peter Schnedlitz, Handelsexperte der Wirtschaftsuniversität Wien, kritisierte die Übernahme des oberösterreichischen Sporthändlers Eybl durch den britischen Diskonter Sports Direct heftig. "Das gehört wohl zu den dilettantischsten Projekten, die es je im Handel in Europa gegeben hat".

Die Übernahme des oberösterreichischen Sporthändlers Sport Eybl/Sports Experts wird für den britischen Diskonter Sports Direct zu einem finanziellen Debakel, berichtet das "WirtschaftsBlatt". Die Sportsdirect.com Austria GmbH schrieb im Geschäftsjahr 2014/15 einen Verlust von mehr als 45 Millionen Euro, der Umsatz ging auf 188,7 Millionen Euro zurück.

Weiters sei, so Schnedlitz weiter, die Transformation vom Fachgeschäft zum Diskonter problematisch, da der Sportartikelhandel ein sensibler Bereich sei. "Menschen kaufen bestimmte Marken, die sie gewohnt sind. Sie wollen die Freizeit professionell verbringen und da geht es natürlich sehr schwer, dass man unbekannte Marken irgendwo aus dem Ausland hertransferiert", erklärt Schnedlitz. Der britische Diskont-Händler hat bereits negative Schlagzeilen mit fragwürdigen Arbeitsbedingungen, sowohl in Großbritannien als auch in Österreich, gemacht.

Folge sind Verluste in Höhe von 45 Mio. Euro und die Abwanderung von Kunden. Die Kunden, die Sports Direct verloren gegangen sind, hätten sich jedenfalls auf die Konkurrenten aufgeteilt, sagte Hanna Bomba vom Standortberater RegioPlan. "Wir gehen davon aus, ein Hervis, ein Sport 2000, ein Intersport, dass die teilweise davon profitiert haben und diesen Umsatz abgefangen haben", teilte Bomba mit.

Der **Wert der Aktie** des an der Londoner Börse notierten Unternehmens hat sich innerhalb der vergangenen sechs Monate halbiert.

40 Prozent weniger Umsatz

Zum Vergleich: Sport Eybl machte als eigenständiger Sporthändler im Geschäftsjahr 2012/13 laut FirmenCompass noch einen Umsatz von 307 Millionen Euro und einen Verlust von 13,6 Millionen Euro. Die Diskont-Strategie von Sports Direct, das Schließen von Filialen und der massive Schwund von Stammkunden haben den Umsatz also um mehr als 40 Prozent gegenüber der Zeit vor der Übernahme einbrechen lassen.

Die britische Konzernmutter hat im ihrem Halbjahresbericht 2015/16 Mitte Dezember das Eybl-Investment von rund 40 Millionen Euro bereits nahezu komplett abgeschrieben.

"Fortbestand hängt von Konzern ab"

Mit dem hohen Verlust lag das negative Eigenkapital von Sports Direct Österreich zum letzten Bilanzstichtag bei 73,7 Millionen Euro, geht aus dem Jahresabschluss 2014/15 (per Ende April) hervor, welcher der APA vorliegt. Ohne den Bestätigungsvermerk einzuschränken wiesen die Wirtschaftsprüfer darauf hin, dass "der Fortbestand des Unternehmens wesentlich von der finanziellen Unterstützung durch den Konzern abhängt". Trotz negativen Eigenkapitals sei der Fortbestand der Gruppe in Österreich/Deutschland gewährleistet, betonte die Geschäftsführung im Lageplan.

"Das abgelaufene Geschäftsjahr war aufgrund des schwierigen Marktumfeldes, des Abverkaufs von Altware und der Umstellung der ehemaligen Eybl Standorte auf das Sportsdirect Konzept von einem Umsatzeinbruch, gefolgt von einer Verminderung der Bruttomargen und einer starken Belastung für die Ertragslage, gekennzeichnet", schreibt das Unternehmen im Geschäftsbericht. "Umfassende Gegensteuerungsmaßnahmen würden sich aufgrund der Vorlaufzeiten erst im Geschäftsjahr 2015/16 auswirken. Unter anderem sollen die ehemaligen Eybl Megastores heuer auf den britischen Premium-Sporthändler Lillywhites umgebrandet werden, der auch zu Sports Direct gehört.

>>> Bericht im "Wirtschaftsblatt"

© DiePresse.com